

Automotive: Ihre Strategie und die digitale Agenda 2025



Die digitale Agenda 2025 wird die Geschäftsmodelle der Zulieferer nachhaltig verändern. Welche Auswirkungen ergeben sich für Ihr Unternehmen?

Über den Autor:

Dr. Till W. Truckenmüller ist Senior Partner bei der REM AG. Als Geschäftsführer hat er 30 Jahre Erfahrung in der Automobilindustrie und im Maschinenbau. Er hat über 20 Jahre Erfahrung im Aufbau von Unternehmen in Mittel- und Süd-Ost-Europa.
t.truckenmueller@rem.de



Unsere Branchenuntersuchung über die strategische Neuausrichtung hat ergeben:

- 60% der Zulieferer haben mit der Entwicklung neuer Geschäftsmodelle begonnen oder sind schon in der Umsetzung. Manche planen für 2025 bereits mit einem Umsatzanteil von > 30% mit den neuen Produkten oder Dienstleistungen
- Speziell im Mittelstand sind aber auch viele Unternehmer der Meinung, dass ihr bewährtes Geschäftsmodell mit weiterentwickelten Produkten und Services auch nach 2025 noch erfolgreich sein wird

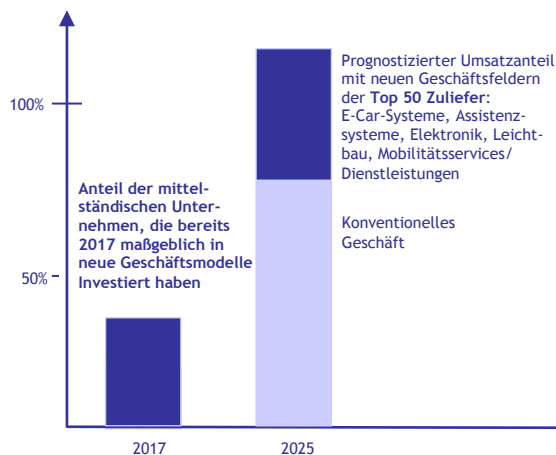
Sprechen Sie mit uns über die Chancen und Risiken neue Geschäftsmodelle zu entwickeln. Als Turnaround Experten sind wir gewohnt neue Strategien in niedrigem Umfeld in kurzer Zeit zu entwickeln und umzusetzen und auch die Kosten immer im Fokus zu behalten.

Sie werden vielleicht fragen:

- Wie soll ich durch Elektronik oder Software mein Geschäftsmodell verbessern, wenn es dazu auf den ersten Blick gar keine oder wenig Ansätze gibt?
- Woher soll ich die Entwicklungsmannschaft für völlig neue Produkte und Services nehmen und diese finanzieren?
- Wie soll ich die Verlagerung an kostengünstigere Standorte finanzieren und wie kann ich das von der Managementseite her bewältigen?

Natürlich haben Sie recht, dass die aktuelle Diskussion über E-Cars etc. überzogen ist und dass Umbrüche nicht von heute auf morgen erfolgen.

Aber Achtung: Schon ein Umsatzrückgang von 6% bedeutet für viele Unternehmen ein negatives EBIT, denn die Kosten laufen erst einmal weiter. Die Erfahrung zeigt, dass ein Umsatzrückgang auch die Chance für eine neue Profitabilität bieten kann. Wie das geht?



- Fokussierung auf das Kerngeschäft und rasche Desinvestition von wenig ertragreichen Geschäften
- Digitalisierung der Geschäftsprozesse
- Kooperation statt Eigenentwicklung. Das erhöht die Geschwindigkeit mit neuen Lösungen an den Markt zu gehen, spart Kosten und beseitigt Management- und Ressourcenengpässe
- Verlagerung von Produktionen, aber auch von Entwicklungseinheiten, z. B. nach Osteuropa. Wir haben geeignete Finanzierungen entwickelt, speziell auch für den Mittelstand, wir stellen die Projektleiter und durch unsere langjährigen Netzwerke vor Ort vermeiden wir für Sie Fehler beim Aufbau

Neue Geschäftsmodelle erfordern neues Denken.

Fangen Sie heute damit an Ihre Strategie 2025 zu definieren, damit Sie morgen noch zu den Siegern gehören, denn für solche nachhaltige Veränderungen benötigen auch Branchenführer zwei bis drei Jahre.

© REM AG, 2017